

# Curso: El Arte de Pedir para Vender con Alma

CURSO ONLINE Y PRESENCIAL



# INFORMACIÓN DEL CURSO

1

Descripción general

2

Objetivos

3

¿A quién va dirigido?

4

Duración, fecha, hora y lugar

5

Contenidos y metodología

6

¿Quién lo imparte?

5

Certificación



# Descripción general

¿Tu equipo comercial está atascado o desmotivado? ¿Como comercial, se te hace una montaña seducir a tus clientes? ¿Afrontas cada NO como un hachazo y te cuesta recuperar la motivación?

Todos pedimos y en todos los ámbitos de la vida, sin embargo son pocas las personas que se sienten cómodas al hacerlo. La mayoría sentimos vergüenza y malestar. Pedir es fundamental para conseguir cualquier objetivo que te propongas, desde convencer a un inversor con tu proyecto emprendedor, captar fondos para una entidad o fundación, vender un producto o servicio, e incluso conseguir el trabajo ideal.

«El arte de pedir para conseguir tus objetivos» es el método diseñado por Silvia Bueso gracias a sus años de experiencia como vendedora, captadora de fondos y emprendedora, con el que aprenderás las técnicas, las habilidades y la actitud para pedir -o vender- y alcanzar los resultados deseados.

En pocas palabras, el método «El arte de pedir para conseguir tus objetivos» sacará el «pedirólogo» y «darólogo» que llevamos dentro y, lo mejor de todo, es que disfrutaremos, con ejercicios, dinámicas y mucha acción, pidiendo y consiguiendo lo que nos propongamos.



# Objetivos

- Saber cómo afrontar los miedos, las vergüenzas y las creencias limitantes para vender y conseguir los objetivos comerciales.
- Comunicar con gancho el proyecto o empresa, marcando la diferencia y dejando huella.
- Potenciar las habilidades de escucha activa, de intuición y de preguntar para cerrar acuerdos ganadores.
- Conocernos mejor, ser auténticos y aprender a vencer el no por respuesta.
- Sentirnos cómodos y orgullosos al pedir, al vender, y conseguir así los resultados de venta.



## ¿A quién va dirigido?

- Directivos comerciales que quieren mejorar sus estrategias y habilidades de captación y retención de clientes.
- Vendedores que quieren mejorar las técnicas y las habilidades comerciales.
- Profesionales independientes, emprendedores y autónomos que quieren impulsar sus negocios consiguiendo más clientes.



## DURACIÓN

Este curso tiene una duración de 79 horas



## FECHA

Las fechas de inicio y finalización de los cursos estarán disponibles en la web de CES Institute para profesionales particulares interesados en dar un impulso a su carrera. Para empresas, ofrecemos la posibilidad de definir fechas personalizadas, diseñadas a medida para adaptarse a sus necesidades y objetivos específicos.



## HORA

Este curso se imparte en modalidad PRESENCIAL, IN COMPANYY y STREAMING (VIDEOCONFERENCIA). Los horarios se definen según la modalidad seleccionada.



## LUGAR

PRESENCIAL: En las aulas de CES Institute en Barcelona.  
STREAMING: A través del Campus Moodle de CES, con clases en tiempo real por videoconferencia.  
IN COMPANYY: En las instalaciones de las empresas que lo soliciten.

***Los cursos de CES Institute se dirigen tanto a empresas como a profesionales que deseen ampliar sus habilidades de manera personalizada y flexible. También pueden ser impartidos en modalidad TELEFORMACIÓN. Para más información contacte con nuestra área comercial.***



# Contenidos

Módulo 1: Pedir no es vergonzoso; pedir es un arte. Las 10 reglas de oro del «pedirólogo».

Módulo 2: Tus superpoderes como «pedirólogo»: escuchar, ser curioso, preguntar y usar tu intuición.

Módulo 3: Prepara tus mensajes Wow! del proyecto o empresa: definir los mensajes clave de tu proyecto o empresa para marcar la diferencia.

Módulo 4: Comunica para seducir a los clientes (elevator pitch): comunica de forma efectiva y enamora a tus clientes.

Módulo 5: Cierra reuniones y convierte los prospectos en clientes: pasar de la conexión inicial a cerrar un acuerdo ganador. Conseguir clientes es como ligar.

Módulo 6: Fideliza a tus clientes: mantener la relación viva con tus clientes.

Módulo 7: Vence el no por respuesta: técnicas para conseguir el tan deseado sí de tus clientes.

## Metodología:

Tanto en la modalidad online como presencial, se aplica la metodología del “aprender haciendo”, creando un ambiente distendido y colaborativo donde, a través del trabajo práctico y la interacción con los compañeros, cada participante descubre su propio lenguaje para comunicar ideas, resolver problemas y trabajar en grupo.

# ¿Quién lo imparte?

La alianza entre **CES Institute - Creative Engineering Solutions Institute** y el **International Center for Entrepreneurs in Barcelona (ICEB)** combina lo mejor del ámbito técnico industrial y el desarrollo humano. Juntos, ofrecen una propuesta formativa única y diseñada para transformar empresas y potenciar carreras profesionales, respondiendo a las demandas de un mercado competitivo y en constante cambio.



**CES Institute** se dedica a la formación y consultoría especializada en el ámbito industrial, diseñando programas y proyectos bajo el lema "Evolución industrial con sentido humano", aportando valor a las empresas mediante el conocimiento técnico con un enfoque práctico que pone a las personas en el centro del progreso "haciendo fácil, lo difícil."

La propuesta de **CES** es guiar a empresas y profesionales hacia la especialización y certificación industrial, asegurando competitividad y cumplimiento de los más altos estándares. Sus áreas clave incluyen:

- Asesoramiento en operaciones y mantenimiento según la normativa vigente.
- Inspecciones industriales para certificaciones como UTVA, media tensión y gases COVs
- Proyectos de desarrollo y consultoría Técnica en eficiencia Energética Industrial y de edificación.
- Auditorías para la implementación de sistemas de calidad (ISO 9001), medioambientales (ISO 14001) PRL (ISO 45000) y energía (ISO 50001)
- Impartición de formación en ámbito de Seguridad industrial , Prevención y MA & energía, en industria y servicios, tales como:
  - Operación y mantenimiento de equipos a presión con capacidad e preparación para obtener carnés de operador industrial y certificaciones técnicas.
  - Seguridad Industrial: Reglamentado de Máquinas
  - Seguridad industrial en Instalaciones de Alta Tensión
  - Prevención y safety industrial



Por su parte, el **International Center for Entrepreneurs in Barcelona (ICEB)**, es un centro especializado en la formación, el desarrollo de proyectos de emprendimiento, y que ofrece servicios de apoyo a la gestión para emprendedores y empresas a nivel nacional e internacional.

El objetivo estratégico es el desarrollo del factor humano, combinando innovación y una visión global. Basado en el principio de "aprender haciendo", impulsa a estudiantes y clientes a desarrollar modelos de negocio adaptados a sus realidades, gestionar equipos y construir estrategias efectivas.

Con una marcada proyección internacional, **ICEB** incluye en sus programas una inmersión en mercados clave como Asia, América y Europa, promoviendo una experiencia multicultural que prepara a sus estudiantes para enfrentar desafíos globales. Además, fomenta redes de contacto enfocándose en el talento humano como motor empresarial, y ofreciendo servicios personalizados de diagnóstico y acompañamiento para empresas y startups, alineando sus objetivos estratégicos con el desarrollo de sus equipos.

Comprometido con la formación integral y práctica, el **International Center for Entrepreneurs in Barcelona (ICEB)** es el lugar ideal para transformar ideas en proyectos viables, capacitar equipos de trabajo y formar líderes preparados para el futuro empresarial.





# Certificación

La certificación en este curso es una inversión en el desarrollo profesional de los empleados y en el crecimiento de la empresa. Al obtenerla, los profesionales demuestran su compromiso con la excelencia y su capacidad para aplicar los conocimientos adquiridos en el entorno laboral.

Para obtener la certificación de **CES Institute**, el alumnado debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Asistencia obligatoria y participación en todos los módulos del curso.
- Superar satisfactoriamente al menos el 80% de las evaluaciones.
- Completar todas las actividades prácticas propuestas.

Este programa de formación ofrece una doble certificación a través del convenio de colaboración de **CES Institute** y el **Centro Internacional para Emprendedores en Barcelona- ICEB**

[www.cesinstitute.org](http://www.cesinstitute.org)

# **CES Institute: “Evolución industrial con sentido humano.”**

 +34 656 95 64 65

 [info@cesinstitute.org](mailto:info@cesinstitute.org)

